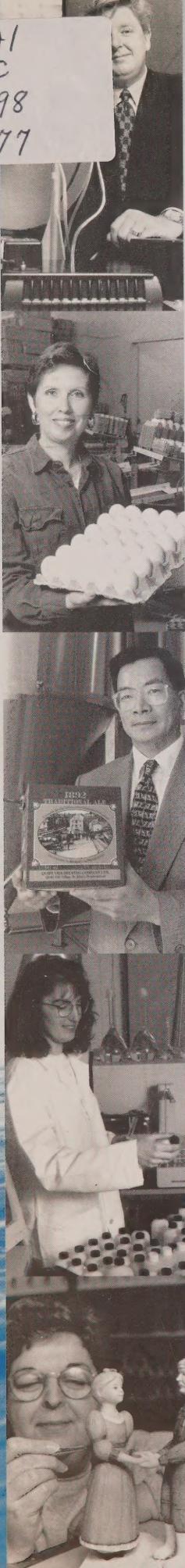


CAI
AC
- 1998
B77



Building A Stronger Economy Together



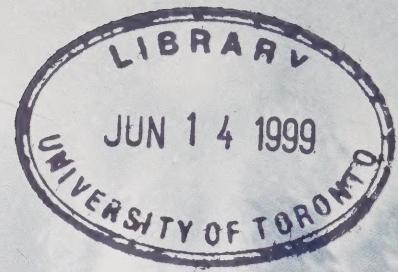
Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada



Private enterprise
is the cornerstone of a
healthy, growing regional
economy; people create
businesses and businesses
create jobs. To be successful,
entrepreneurs need access to
specific resources that help their
businesses grow and generate jobs.
And they can best prosper in an
environment in which their chances
of success are enhanced.



WHO WE ARE

The Government of Canada believes that strong regions make for a strong nation and is, therefore, committed to helping Canadians in all parts of the country build regional economic capacity as a foundation of job creation and rising earned incomes.

The Atlantic Canada Opportunities Agency is the federal government department expressly responsible for helping to build economic capacity in the Atlantic Provinces by working with the people of the region – in their communities, through their institutions and with their local and provincial governments and businesses – to create jobs and enhance earned incomes.

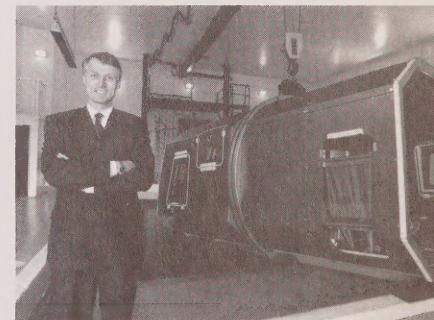
The Atlantic Canada Opportunities Agency exists to help the people of Atlantic Canada build a strong economy together; to encourage enterprise, support business growth, and bolster the productivity of all sectors that create jobs, sustain employment and contribute to regional economic capacity.

ACOA directly provides Atlantic Canadians with crucial business development tools necessary for commercial survival and success. At the same time, ACOA invests in the economic environment of Atlantic Canada, improving the conditions on which long-term business growth depends.

ACOA embraces the principles of partnership, and works with all stakeholders in Atlantic Canada – provincial and municipal governments, the private sector, the academic community, etc – to ensure that its activities on behalf of the region's economy are relevant and yield tangible, measurable results.

ACOA also represents the economic interests of Atlantic Canada in the national procurement planning process, ensuring that the region's industries are provided an opportunity, with their counterparts from other regions of Canada, to win an equitable share of federal government contracts for goods and services.

ACOA is operated for Atlantic Canadians, by Atlantic Canadians. It maintains regional and field offices in cities and towns across the region. It is headquartered in Moncton, New Brunswick.



WHAT WE DO

To fulfill its mission, ACOA works to ensure that a wide variety of business development tools and resources serve the real and diverse needs of the region's emerging and existing entrepreneurs. The Agency also works to ensure that economic development programs and activities in Atlantic Canada are coordinated and designed to improve the climate for business growth.

Current Activities

- Promote entrepreneurship to increase the number of people intending to start a business.
- Support the Institute of Small Business Counsellors Inc. to ensure that counsellors demonstrate a consistently high standard of professional service across the region.
 - Support specific training programs to help more women establish businesses.
 - Support programs designed to help people identify good business ideas in order to increase the number of successful new businesses.

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The Reason: Small- and medium-sized business is the engine of job growth in the Atlantic economy. In fact, between 1989 and 1995, small- and medium-sized enterprises generated almost 60 per cent of all new jobs.

The Challenge: ACOA seeks to increase the number of people starting and expanding businesses in Atlantic Canada. The Agency supports the development of an entrepreneurial economy by promoting self-employment as a viable option to traditional employment, and by providing more and better opportunities for people to learn about the entrepreneurial process.

Entrepreneurship Results

- The "intent" to start a business in Atlantic Canada has increased from seven per cent in 1991 to 16 per cent in 1997.
- Approximately 60,000 students enrolled in entrepreneurship education programs in 1997-98.

- More than 30,000 people receive business counselling from ACOA-supported agencies annually.

- The self-employment rate has increased 15.5 per cent since 1987.
- The business start-up rate between 1993 and 1995 exceeded the national average.



Priorities

The Reason: Trade fuels economic growth, building business opportunities and generating jobs: every \$1-billion increase in exports creates 11,000 jobs. Indeed, export expansion in the region over the past four years has created more than 15,000 jobs. Notwithstanding this fact – or Atlantic Canada’s proud mercantile traditions – trade activities lag behind the rest of Canada and currently account for only 21 per cent of the region’s Gross Domestic Product (GDP).

The Challenge: ACOA seeks to enhance Atlantic Canada’s trade and export skills by coordinating and delivering federal government resources designed to prepare more of the region’s companies to capitalize on international business opportunities and to identify, produce and provide commercially viable goods and services for foreign markets.

Trade Results

- The Team Canada model, replicated in New Brunswick, has resulted in fully coordinated planning and delivery of trade services.
- Key providers of trade services in both Prince Edward Island and Nova Scotia are now co-located in common centres, providing more effective trade service delivery.

Current Activities

- Provide export-readiness training to increase the number of new exporters.
- Enhance regional coordination in international business development.
- Provide financial and technical support to existing and new exporters.
- Expand the Team Canada approach to international trade in Atlantic Canada.



INNOVATION AND TECHNOLOGY



Current Activities

- *Foster technology development across Atlantic Canada through the development of international R&D alliances.*
- *Build research/private sector relationships to ensure increased commercialization of technology in Atlantic Canada.*
- *Provide conditionally repayable financial assistance to small- and medium-sized enterprises involved in innovation-related activities.*

The Reason: Innovative companies are growing companies. They create jobs and new opportunities for business faster and more successfully than those that lack access to state-of-the-art research and production systems. Despite significant improvements in the use of innovation and technology in Atlantic Canada in recent years, the region still lags behind the rest of Canada in R&D expenditures.

The Challenge: ACOA seeks to enhance the productivity and competitiveness of small- and medium-sized enterprises by: improving access to innovation and technology, as well as increasing diffusion of best-practice technology; fostering the development and commercialization of technology-based tradeable goods and services; and developing regionally strategic sectors.

Innovation and Technology Results

- A Memorandum of Understanding between ACOA and the Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation has resulted in Atlantic Canada and Israeli companies seeking partnerships to commercialize technology products. Four partnerships have already been formed.
- More than 130 innovation-related projects recently assisted resulted in 555 new jobs.



Priorities

The Reason: Tourism is the world's largest growth industry. It is also an important economic activity in Atlantic Canada with annual revenues averaging \$2.2 billion. Every \$1-million increase in tourism revenues generates 10 jobs.

The Challenge: ACOA seeks to build the industry into a long-term generator of new jobs by helping industry organizations and private sector operators become more efficient in their use of resources and by emphasizing a coordinated approach to international marketing, research, and training. The Atlantic Canada Agreement on Tourism, involving ACOA, the provincial governments and the private sector, provides such coordination.

Tourism Results

- Achieved a great level of support from Atlantic Canada's industry stakeholders for activities undertaken by the Atlantic Canada Tourism Partnership (ACTP).
- The Atlantic Canada Showcase (a reverse marketplace for tourism products), initiated in 1994, attracted 30 buyer companies and 164 seller companies. In 1997, the event attracted 60 buyers (from U.S. and other parts of Canada) and 745 Atlantic Canada seller companies.
- Activities undertaken by the ACTP have led to an estimated \$66 million of increased tourism revenues for Atlantic Canada between 1994 and 1997.

- The Atlantic Canada Tourism Grading Authority delivers a national standard of measurement for roofed accommodations. In 1991 there were 415 properties participating in the program; by 1996 participation had grown to 2,284 graded properties.

Current Activities

- *Help all partners in regional tourism development – provincial government departments and agencies, industry organizations and business owners – make better use of existing tourism development resources.*
- *Help members of the private sector develop better goods, services and tourism infrastructure.*
- *Coordinate tourism-related research and development, marketing and promotion, and education and training.*



BUSINESS MANAGEMENT PRACTICES

Current Activities

- Promote, within the private sector, the benefits and advantages of formal business management practices.
- Support public and private sector programs designed to help business owners become better managers and employers.

- Develop better, more efficient ways – such as distance education networks and the Internet – to provide businesses with BMP training.

The Reason: Enterprises that operate according to formal business management practices (BMP) are, on average, 10 per cent more productive than those which do not. Atlantic Canada's manufacturing productivity is low within Canada, and Canada's productivity is low by world standards.

The Challenge: ACOA seeks to promote the awareness and adoption of formal business management practices in support of its broader objective to foster economic growth in the region.



Business Management Practices Results

- Increase in the number of ACOA-supported small- and medium-sized businesses achieving ISO certification (100 by the end of 1997).
- A 1997 ACOA-conducted survey of assisted businesses which implemented quality programs shows improved internal work environments, enhanced customer satisfaction, and increased sales and profits at those businesses.

ACCESS TO CAPITAL AND INFORMATION

The Reason: Adequate access to capital and information is necessary for a healthy, growing economy.

The Challenge: ACOA seeks to break down barriers which prevent small- and medium-sized enterprises from acquiring the resources they need to start up, expand and create jobs. ACOA does this by providing a type and a form of strategic assistance that is unique among government departments and agencies, and the private sector, in Atlantic Canada. Typically, these investments strive to fill financing gaps in projects critical to small- and medium-sized enterprise competitiveness – such as new technology, software, prototypes, staff training, trade development and quality improvement, which are often considered too risky for conventional lenders.

Access to Capital and Information Results

ACOA has helped create and maintain more than 50,000 jobs through its direct assistance to business.

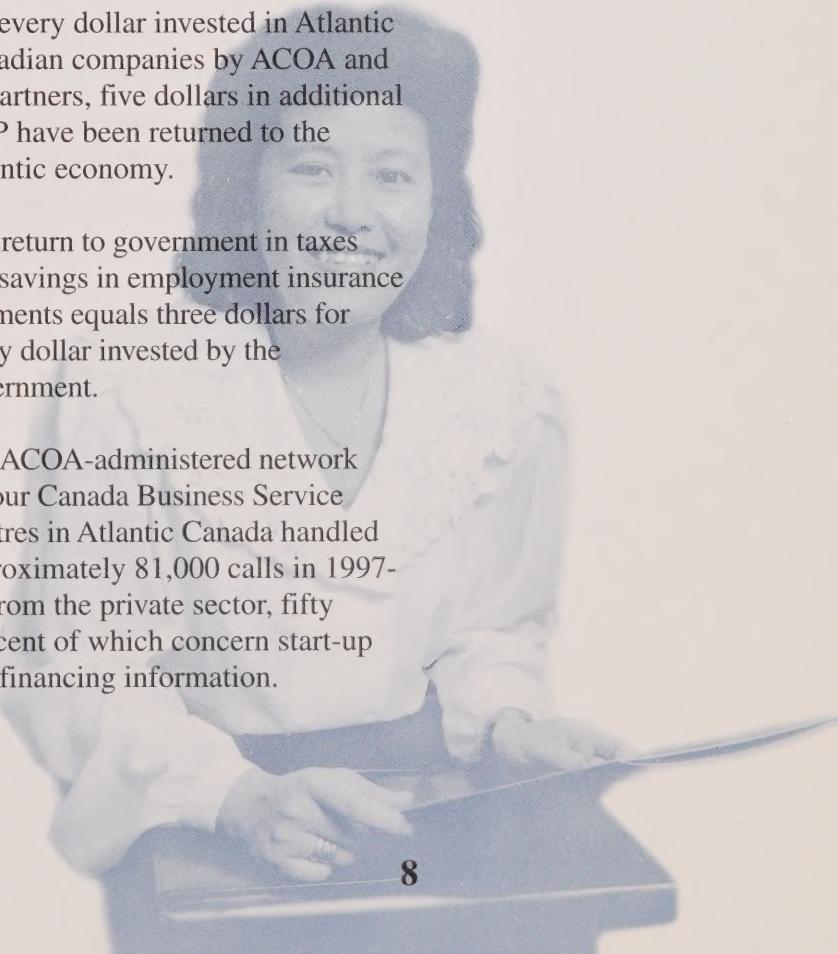
- Small- and medium-sized enterprise start-up rate is higher than national average.
- Greater than 90 per cent success rate for assisted companies.

- For every dollar invested in Atlantic Canadian companies by ACOA and its partners, five dollars in additional GDP have been returned to the Atlantic economy.
- The return to government in taxes and savings in employment insurance payments equals three dollars for every dollar invested by the government.
- The ACOA-administered network of four Canada Business Service Centres in Atlantic Canada handled approximately 81,000 calls in 1997-98 from the private sector, fifty per cent of which concern start-up and financing information.



Current Activities

- Encourage conventional lenders to increase investment in small- and medium-sized enterprise development.
- Provide loans with special emphasis on projects critical to small- and medium-sized enterprise competitiveness.



OUR SERVICES

To meet objectives in each economic development area, ACOA administers, or is involved in, a number of key programs and activities.

Business Development Program (BDP)

The BDP is designed to help small- and medium-sized enterprises establish, expand or modernize by offering access to capital in the form of interest-free, unsecured loans. The special focus is on those projects critical to competitiveness and often considered too risky for conventional lenders.

ACF Equity Atlantic Inc.

This initiative, a \$30-million venture capital fund, addresses a deficiency in venture capital availability in Atlantic Canada. ACF is cost-shared equally by ACOA, Atlantic provincial governments and several chartered banks. The company makes equity and quasi-equity investments normally in the range of \$150,000 to \$750,000 in growth-oriented firms in the Atlantic region. The company is operated by the private sector on a full commercial basis, and at arm's length from governments.

Community Business Development Corporations (CBDC)

The CBDCs which are supported by ACOA are autonomous, not-for-profit corporations which serve most rural regions of Atlantic Canada. They assist in the creation of small businesses, and in the expansion, modernization and stabilization of existing businesses. They offer both technical and financial services for entrepreneurs in their respective regions. The CBDCs are the result of ACOA's Community-based Economic Development policy, the goal of which is to help individual communities in Atlantic Canada assume responsibility for their own economic development.

Canada Business Service Centres (CBSC)

CBSCs, located in all four Atlantic provinces, provide business-related services and products to small- and medium-sized enterprises and aspiring entrepreneurs in the region. As the managing partner for the Atlantic Canada Business Service Centre network, ACOA is responsible for planning, developing and implementing policies and procedures which facilitate access to government business programs and information.

Bilateral Economic Development Agreements

These are federal/provincial cost-shared programs designed to improve the environment for economic growth in each of the Atlantic provinces.

Pan-Atlantic Economic Development Agreements

These are comprehensive, multi-sectoral initiatives designed to strengthen and support economically significant activities such as entrepreneurship, international trade and tourism.

Advocacy, Coordination and Procurement

As the federal government agency specifically mandated to help build economic capacity and new opportunities for business growth in Atlantic Canada, ACOA has a seat at the decision-making table when it comes to national procurement strategies and advocacy. To date, ACOA has helped generate \$800 million in procurement for Atlantic Canadian businesses.

OTHER ACTIVITIES

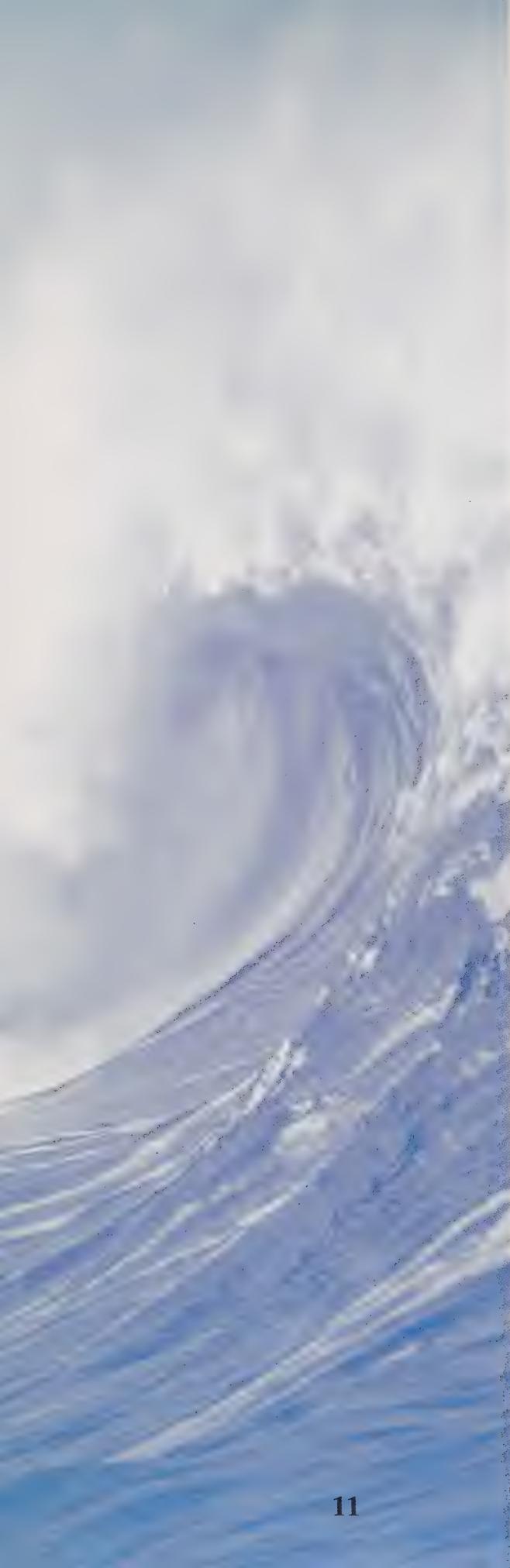
ACOA has worked in other ways over the years to help improve the region's general economic health:

- Canada Infrastructure Works Program, generating short-and long-term employment and infrastructure essential to the region's competitiveness.
- Base closure adjustment activities, generating economic diversification and new employment.
- Borden-Cape Tormentine redevelopment programs, generating new employment.

The National Context

ACOA operates within the Industry Canada portfolio, which includes 13 departments and agencies that report through the Minister of Industry to Parliament. As a member of the Portfolio, ACOA is the Atlantic region's main contact point for federal government programs, services and policies – providing the most direct link available to other federal development organizations.

The Portfolio relies on the individual strengths and capabilities of its members, including ACOA. The Portfolio also brings certain advantages to ACOA, positioning it to better carry out its priorities and activities.



Atlantic Canada Opportunities Agency Head Office

644 Main St., P.O. Box 6051
Moncton, New Brunswick E1C 9J8
Toll free: 1-800-561-7862
Telephone: (506) 851-2271
Fax: (506) 851-7403

ACOA New Brunswick

570 Queen St., 3rd floor, P.O. Box 578
Fredericton, NB E3B 5A6
Toll free: 1-800-561-4030
Telephone: (506) 452-3184
Fax: (506) 452-3285

ACOA Newfoundland

John Cabot Building, 11th Floor
10 Barter's Hill, P.O. Box 1060, Station C
St. John's, NF A1C 5M5
Toll free: 1-800-668-1010
Telephone: (709) 772-2751
Fax: (709) 772-2712

ACOA Nova Scotia

1801 Hollis St., Suite 600
P.O. Box 2284, Station M
Halifax, NS B3J 3C8
Toll free: 1-800-565-1228
Telephone: (902) 426-6743
Fax: (902) 426-2054

ACOA Prince Edward Island

Royal Bank Building
100 Sydney St., 3rd floor, P.O. Box 40
Charlottetown, PE C1A 7K2
Toll free: 1-800-871-2596
Telephone: (902) 566-7492
Fax: (902) 566-7098

Enterprise Cape Breton Corporation

4th floor, Commerce Tower
15 Dorchester St., P.O. Box 1750
Sydney, NS B1P 6T7
Toll free: 1-800-705-3926
Telephone: (902) 564-3600
Fax: (902) 564-3825

Web site: www.acoa.ca

To order this brochure,
please request:
ISBN: 0-662-62919-1
Catalogue No.: C89-4/31-1998E





Imprimé sur papier recyclé
Printed on recycled paper

Imprimé au Canada
Printed in Canada



Numeréro au catalogue : C89-4/31-1998F
ISBN : 0-662-62919-1
Numéro de demande :
Pour commander cette brochure,

Site Web : www.acoa.ca

Société d'expansion du Cap-Breton
Commerce Tower, 4e étage
15, rue Dorchestor, C.P. 1750
Sydney (N.-E.) B1P 6T7
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Numéro de téléphone : (902) 564-3600
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Télécopieur : (902) 564-3825
Commerce Tower, 4e étage
15, rue Dorchestor, C.P. 1750
Sydney (N.-E.) B1P 6T7
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Numéro de téléphone : (902) 564-3600
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Télécopieur : (902) 564-3825

APFCA, Ille-du-Prince-Édouard
100, rue Sydney, 3e étage, C.P. 40
Immeuble de la Banque Royale
Charlottetown (I.-P.-E.) C1A 7K2
Numéro sans frais : 1 800 871-2596
Numéro de téléphone : (902) 566-7492
Télécopieur : (902) 566-7098
Commerce Tower, 4e étage
15, rue Dorchestor, C.P. 1750
Sydney (N.-E.) B1P 6T7
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Numéro de téléphone : (902) 566-6743
Télécopieur : (902) 426-2054

APFCA, Nouvelle-Ecosse
1801, rue Hollis, 600e étage
Halifax (N.-E.) B3J 3C8
C.P. 2284, succursale « M »
Numéro sans frais : 1 800 565-1228
Numéro de téléphone : (902) 426-6743
Télécopieur : (902) 426-2054
APFCA, Terre-Neuve
10, Barter's Hill, C.P. 1060, succursale « C »
St. John's (T.-N.) A1C 5M5
Immeuble Jean Cabot, 1re étage
Numéro sans frais : 1 800 668-1010
Numéro de téléphone : (709) 772-2751
Télécopieur : (709) 772-2712

APFCA, Nouveau-Brunswick
570, rue Queen, 3e étage, C.P. 578
Fredericton (N.-B.) E3B 5A6
Numéro sans frais : 1 800 561-4030
Numéro de téléphone : (506) 452-3184
Télécopieur : (506) 452-3285
APFCA, Nouvelle-Ecosse
644, rue Main, C.P. 6051
Sége Social
du Canada atlantique
Agence de promotion économique

Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Numéro de téléphone : (506) 851-2271
Télécopieur : (506) 851-7403
APFCA, Terre-Neuve
644, rue Main, C.P. 6051
Sége Social
du Canada atlantique
Agence de promotion économique

AUTRES ACTIVITÉS

L'APFCA a utilisé d'autres moyens pour améliorer la situation économique de la région au fil des ans :

- Le Programme des travaux d'infrastructure du Canada, qui a engendré des emplois de courte et de longue durée ainsi que l'infrastructure nécessaire pour assurer la compétitivité de la région.

- Les activités de réaménagement des régions de Borderen et de Cape Tormentine, qui ont permis de créer des emplois.

Le Portefeuille s'appuie sur les forces et les compétences individuelles de ses membres, dont l'APFCA. Il procure aussi certains avantages à l'APFCA, qui est en meilleure position pour mettre en oeuvre ses priorités et exercer ses activités.

Le contexte national

En tant qu'organisme fédéral ayant pour mandat de favoriser l'activité économique et de nouvelles occasions de développement économique dans la région de l'Atlantique, l'APÉCA participe au processus décisionnel lorsqu'il est question de stratégies nationales en matière d'approvisionnement et de défense des intérêts. À ce jour, l'APÉCA a réussi à faire bénéfice des entreprises de la région de l'Atlantique de marchés publics d'une valeur de 800 millions de dollars.

Il s'agit de mesures multi-sectorielles exhaustives ayant pour objectif de renforcer et de soutenir des activités qui revêtent une grande importance économique, comme l'entrepreneuriat, le commerce international et le tourisme.

Ententes de développement économique de la région de l'Atlantique

Il s'agit de mesures fédérales-provinciales à frais partagés qui visent à rendre le climat des provinces de l'Atlantique plus propice à la croissance économique.

Ententes bilatérales de développement économique

Les CSCC, situés dans les quatre provinces de l'Atlantique, fourniscent des services et des produits d'affaires aux PME et aux personnes de la région des entreprises de se lancer en affaires. A titre de partenaires en gestion du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada de la région de l'Atlantique, l'APÉCA facilite l'accès aux programmes du gouvernement destinés aux entreprises et à l'information connexe, à la responsabilité de prévoir, débattre et de mettre en oeuvre des procédures et des lignes de conduite qui même qu'à agrandir, moderniser et stabiliser des entreprises existantes. Elles offrent des services techniques et financiers aux entreprises dans leur région respective. Les CLDE découlent de la politique de l'APÉCA et CSCC, situés dans les quatre provinces de l'Atlantique, fourniscent des services et des produits aux PME et aux personnes de la région des entreprises de se lancer en affaires. A titre de partenaires en

Centres de services aux entreprises du Canada (CSCC)

l'Atlantique à prendre en charge leur propre développement économique.

Les CLDE que soutient l'APÉCA sont des organismes autonomes sans but lucratif qui desservent la même qu'à agrandir, moderniser et stabiliser des entreprises existantes. Elles aident à créer de petites entreprises de pluspart des collectivités rurales de la région de l'Atlantique. Elles aident à créer de petites entreprises de et financiers aux entreprises dans leur région respective. Les CLDE découlent de la politique de l'APÉCA et CSCC, situés dans les quatre provinces de l'Atlantique, fourniscent des services et des produits aux PME et aux personnes de la région des entreprises de se lancer en affaires. A titre de partenaires en

Corporations locales de développement économique (CLDE)

Cette mesure, qui consiste en un fonds de capital-risque de 30 millions de dollars, vise à combler une lacune au niveau de l'accèsibilité à du capital-risque dans la région de l'Atlantique. L'APÉCA, les gouvernements des provinces de l'Atlantique et plusieurs banques à charme se partagent également les fonds au fonds propres ACF Capital Atlantic Inc. fait des investissements sous forme de fonds propres ou de quasi-fonds propres dans des entreprises en expansion de la région de l'Atlantique. Les investissements se situent entre 150 000 \$ et 750 000 \$. La Société ACF Capital Atlantic Inc. est exploitée sur une base commerciale par le secteur privé, et n'a aucun lien de dépendance avec le gouvernement.

ACF Capital Atlantic Inc.

Le PDE a pour but d'aider les petites et moyennes entreprises (PME) à se lancer en affaires, ou à agrandir ou à moderniser leurs installations en leur offrant l'accès à des capitaux sous forme de prêts sans intérêt, sans exiger de garantie. Le programme vise en particulier les projets qui sont indispensables à l'accroissement de la compétitivité, mais qui sont souvent considérés trop risqués par les prêteurs traditionnels.

Programme de développement des entreprises (PDE)

l'APÉCA administre un certain nombre de programmes et d'activités clés ou y participe. Afin d'atteindre les objectifs fixés pour chaque secteur de développement économique,

• Accorder des prêts aux entreprises à la moyenne nationale.
• Accorder des prêts aux PME qui sont indispensables à la compétitivité des PME.

• Inciter les prêteurs traditionnels à investir davantage dans le développement des PME.

Activités

Objectif : L'APeca cherche à supprimer les obstacles à l'acquisition des ressources nécessaires pour lancer ou agrandir une PME et créer des emplois. L'Agence s'acquitte de cette tâche en offrant une forme et un type d'aide stratégique unique parmi les ministères et organismes gouvernementaux et le secteur privé dans la région de l'Atlantique. Les sommes consenties visent habituellement à pallier l'insuffisance de fonds pour des projets qui sont indispensables à l'acquisition de la qualité - et qui sont souvent jugés trop coûteux et améliorant de la qualité.

• Chaque dollar investi dans des entreprises régionales dans l'économie de la région.
• Le gouvernement récupère, en impôts et en économies sur les versements de l'assurance-emploi, trois dollars pour chaque dollar qu'il investit.

• Le gouvernement régional, en impôts et en économies sur les versements de l'assurance-emploi, trois dollars pour chaque dollar qu'il investit.

• Le réseau que constituent les quatre centres de services aux entreprises du Canada administrés par l'APeca dans la région de l'Atlantique a traité quelque 81 000 appels en 1997-1998 en provenance du secteur privé, dont la moitié portait sur le lancement d'une entreprise et le financement.



• L'APeca a contribué à créer et à préserver plus de 50 000 emplois grâce à l'aide directe qu'elle accorde aux entreprises.
• Le taux de démarrage de PME est supérieur à la moyenne nationale.
• Les entreprises aidées affichent un taux de réussite supérieur à 90 p. 100.

Results

Raison : Un accès suffisant à des capitaux et à de l'information est indispensable au développement d'une économie saine.



Results

- **Raison :** Les entreprises qui adoptent des pratiques rigoureuses de gestion commerciale sont en moyenne 10 p. 100 plus productives que celles qui ne le font pas. La productivité manufacturière de la région de l'Atlantique est faible par rapport au reste du Canada, et la productivité du Canada est également faible selon les normes internationales.
- **Objectif :** L'APeca cherche à inciter les entreprises à adopter des pratiques rigoureuses de gestion commerciale afin d'appuyer son objectif plus large qui consiste à stimuler la croissance économique de la région.
- **Augmentation du nombre de PME appuyées par l'APeca** qui ont obtenu la certification ISO (100 à la fin de 1997).
- **Un sondage mené en 1997** par l'APeca auprès d'entreprises de 100 à la fin de 1997.
- **Environnement de travail, un niveau élevé de satisfaction du client plus élevé de même que d'une augmentation des ventes et des profits chez les entreprises en question.**

- **Faire valoir auprès du secteur privé les avantages que compporte l'adoption de pratiques rigoureuses de gestion commerciale.**
- **Activités** du secteur public et privée soutient les programmes des secteurs public et privé qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.
- **Soutenir les programmes des secteurs public et privé qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.**
- **Adopter des moyens encore plus efficaces comme les entreprises et les entreprises qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.**
- **Adopter des moyens encore plus efficaces comme les entreprises et les entreprises qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.**
- **Adopter des moyens encore plus efficaces comme les entreprises et les entreprises qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.**
- **Adopter des moyens encore plus efficaces comme les entreprises et les entreprises qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprises à développer leurs compétences de gestion commerciale.**



Raison : Les entreprises qui innoverent sont celles qui prosperent. Elles créent des emplois et de nouvelles occasions d'affaires plus rapidement et avec plus de succès que celles qui n'ont pas accès à la recherche et aux systèmes de production de pointe. Même si la région de l'Atlantique a fait des progrès considérables ces dernières années au chapitre de l'innovation et de la technologie, elle accuse encore du retard sur le reste du Canada et au chapitre des dépenses de R-D.

Objectif : L'APeca s'efforce d'accroître la productivité et la compétitivité des petites et moyennes entreprises par les moyens suivants : améliorer l'accès à l'innovation et à la technologie, en facilitant notamment la diffusion des meilleures pratiques technologiques, favoriser la mise au point et la commercialisation de biens et de services exportables axes sur la technologie, et favoriser le développement de secteurs stratégiques à l'échelle régionale.

Results

- Un protocole d'entente conclu entre l'APeca et la Foundation Canada - Israël pour la recherche et le développement industriel a améné des entreprises de la région de l'Atlantique et d'Israël à s'intéresser à des partenariats de la région de l'Atlantique et d'Israël à quatre partenariats qui déjà été constitués de commerciaux des produits de pointe.
- Plus de 130 projets novateurs ayant récemment bénéficié d'une aide financière ont entraîné la création de 55 emplois.

• Accorder une aide financière à des entreprises innovantes, à rembourser aux PME qui menent des activités novatrices, et assurer une collaboration entre le secteur privé, afin de stimuler la recherche et la technologie dans la région de l'Atlantique.

• Établir une collaboration entre les milieux de la recherche et la technologie internationale, et de la recherche et la technologie dans la région de l'Atlantique pour la construction d'installations internationales de l'Atlantique, afin d'assurer une commercialisation accrue de technologies privées, et de faciliter une recherche et une innovation dans la région de l'Atlantique.

Activités



Initiatives

- Favoriser une coordination régionale de la promotion du commerce extérieur
- Offrir un cours de préparation à l'exportation
- Nouveaux exportateurs.
- Favoriser une nouvelle approche
- Assurer un soutien commercial externe
- Assurer une nouvelle technique financière et technologique
- Près de 100 entreprises de la région de l'Atlantique ont suivi jusqu'à ce que le cours de préparation à l'exportation offert par l'Agence.



Objectif : L'APFCA cherche à accroître le potentiel commercial et la capacité d'exportation de la région de l'Atlantique en coordonnant la présentation de ressources fédérales aux entreprises de la région afin de les amener à profiter des possibilités d'affaires au niveau international et à choisir et produire des biens et des services rentables pour les marchés étrangers.

Raison : Le commerce stimule la croissance économique en créant des occasions d'affaires et des emplois : chaque hausse d'un milliard de dollars en exportations engendre 11 000 emplois. En effet, l'expansion commerciales ne représente dans le moment que 21 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) de la région, ce qui est inférieur à la performance globale traditionnelle de la région de l'Atlantique - les activités traduite par la création de cours des quatre dernières années

du reste du Canada.

- Les principaux fournisseurs de services commerciaux pléinement coordonnés. par le Nouveau-Brunswick, à entame la planification et la présentation de services logés dans les mêmes bureaux, ce qui permet d'offrir des services et en Nouvelle-Écosse sont maintenant commerciaux à l'Île-du-Prince-Édouard commerciaux échoe plus efficaces.

Results

- L'approche d'Équipe Canada, adoptée

Le gouvernement du Canada est persuadé que la vitalité du pays passe par la vitalité des régions et se fait par les coins du pays à bâti des économies régionales fortes qui contribueront à créer des emplois et à accroître le revenu gagné.

Le ministre fédéral expresssément chargé d'aider à promouvoir l'activité économique dans les provinces de l'Atlantique a bâti une économie mission d'aider les gens de la région de l'Atlantique à bâtir une économie forte, de promouvoir l'esprit d'entreprise, de favoriser la croissance des entreprises, et d'accroître la productivité dans tous les secteurs qui créent de l'emploi, qui soutiennent l'emploi et qui stimulent l'activité économique dans la région.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique a pour mission d'aider les gens de la région de l'Atlantique à bâtir une économie forte, de promouvoir l'esprit d'entreprise, de favoriser la croissance des entreprises, et d'accroître la productivité dans tous les secteurs qui créent de l'emploi, qui soutiennent l'emploi et qui stimulent l'activité économique dans la région.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique a pour mission d'aider les gens de la région de l'Atlantique à bâtir une économie forte, de promouvoir l'esprit d'entreprise, de favoriser la croissance des entreprises, et d'accroître la productivité dans tous les secteurs qui créent de l'emploi, qui soutiennent l'emploi et qui stimulent l'activité économique dans la région.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique est le ministre fédéral expresssément chargé d'aider à promouvoir l'activité économique dans les provinces de l'Atlantique, par l'entremise de leurs institutions et avec les administrations locales et provinciales et les entreprises - afin de créer des emplois et d'accroître le revenu gagné.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique est le ministre fédéral expresssément chargé d'aider à promouvoir l'activité économique dans les provinces de l'Atlantique, par l'entremise de leurs institutions et avec les administrations locales et provinciales et les entreprises - afin de créer des emplois et d'accroître le revenu gagné.

Le gouvernement du Canada est persuadé que la vitalité du pays passe par la vitalité des régions et se fait par les coins du pays à bâti des économies régionales fortes qui contribueront à créer des emplois et à accroître le revenu gagné.



développement.

dans un milieu propice à leur

entreprises s'épanouissent davantage

des emplois. Et bien entendu, les

leur entreprise à proscrire et à créer

à des ressources précises qui aideront

entrepreneurs doivent avoir accès

emplois. Pour réussir, les

creat à leur tour des

des entreprises et celles-ci

florissante; les gens créeront

d'une économie régionale

est la pierre angulaire

L'entreprise privée

3 1761 11551343 4



Canada



Agence de Développement des Affaires
du Canada atlantique

plus forte
économie
pour une
Enssemble,

Agence de Développement des Affaires
du Canada atlantique

